Agriculture and Agri-Food Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Market and Industry Services Branch
Direction générale des services à l'industrie et aux marchés

Food Bureau
Bureau des aliments

THE CANADIAN FRUIT AND VEGETABLE CANNING, PICKLING AND DRYING INDUSTRY

Sub-Sector Profile

August, 2002

www.agr.ca/food
www.agr.ca/aliments

Canada

The Canadian Fruit and Vegetable Canning, Pickling and Drying Industry

The Canadian fruit and vegetable canning, pickling and drying industry, North American Industrial Classification System (NAICS) 31142, comprises establishments primarily engaged in canning, pickling, drying and otherwise preserving, other than freezing, fruit and vegetables. It includes establishments primarily engaged in making or reconstituting juices and drinks that are partly juice including those using aseptic packaging.[1]

Introduction

The principal activities and products in this sub-sector include canned fruit and vegetables, juices and drinks (not frozen), cider, dehydrated and dried fruit and vegetables, pie filling, horseradish, infant and junior food (fruit and vegetable base), relishes, fruit and vegetable sauces, canned vegetable soups, tomato ketchup, tomato paste, tomato pulp and purée, pickles and vinegar.

The Canadian fruit and vegetable canning, pickling and drying industry has undergone significant change during the last two decades in response to changing consumer demand for new and different products and to the evolution of a more open trading environment. Since 1989, the industry has significantly restructured into fewer plants to improve competitiveness, while marketing an overall expanded range of products to meet an ever-widening demand. Under the influence of globalization, the fruit and vegetable canning, pickling and drying industry has changed from serving a protected, domestic-oriented market to one that is more open and competitive.

Following the implementation of the Canada-United States Free Trade Agreement (FTA) in 1989, the industry underwent a period of rationalization and specialization resulting in fewer plants and products but increased production. Most remaining firms, including both multinational enterprises (MNEs) and small to medium-sized companies (SMEs), also modernized equipment and developed training programs in response to the pressures of globalization, changes in retail distribution requirements and consumer preferences. From 1991 to 1999, overall economic activity in the fruit and vegetable canning, pickling and drying industry showed quite modest growth.

Significance

In 1999, shipments of canned, pickled and dried fruit and vegetables totaled $3.71 billion. In 2001, exports were $522 million and imports were $1.394 billion. In 1999,

[1] Statistics Canada has reorganized its division of industry sectors. The Standard Industrial Classification (SIC) 1032 for Frozen Fruits and Vegetables has been put into a category with other frozen foods. The Standard Industrial Classification 1031 for Canned and Preserved Fruits and Vegetables has mainly become NAICS 31142.
The Statistics Canada data in this profile including the appended table represent the most current data available at the time of publication.

employment in the sector was 13,183. (The many seasonal workers in this sector are taken into account in the employment figures by considering their numbers of hours worked. For example, an employee working enough hours to account for one-quarter of the hours of a full-time year-round job would count as having one-quarter of a job).

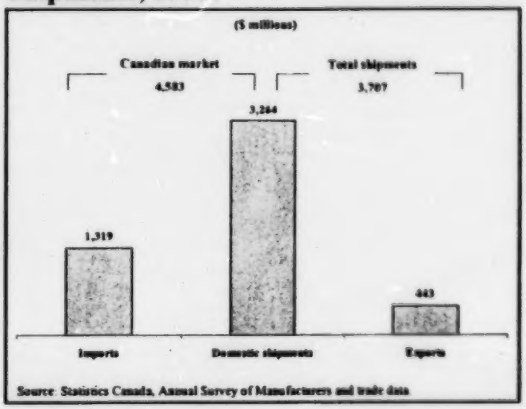
The fruit and vegetable canning, pickling and drying industry has historically experienced a large trade deficit, primarily because of consumer demand for a variety of products that cannot be grown in Canada. Between 1990 and 2000, total per-capita consumption of fruit and vegetables increased. In particular, per capita consumption of fresh and frozen fruit and vegetables as well as of canned and dried fruit and especially of fruit juice rose during the decade. However, per capita consumption of canned vegetables and vegetable juice declined over the same period. Specifically, per capita consumption of fresh, canned, frozen and dried fruit increased 4%, 10%, 22% and 3% respectively between 1990 and 2000. As well, fruit juice consumption rose 34% over the same period. In addition, per capita consumption of fresh and frozen vegetables rose 10% and 20% respectively between 1990 and 2000. On the other hand, per capita consumption of canned vegetables and vegetable juice fell 12% and 27% during those years.

The total food and beverage processing industry's value added from own manufacturing in 1999 was $23.3 billion, with canned, pickled and dried fruit and vegetables accounting for $1.46 billion or 6.3% of the total. Value-added in the fruit and vegetable canning, pickling and drying industry was 45.3% of total shipments, compared to 37.1% for food and beverage processing as a whole.

Structure

Total shipments of own manufacture of canned, pickled and dried fruit and vegetables were $3.06 billion in 1999 as shown in Figure 1. The fruit and vegetable canning, pickling and drying industry accounted for $522 million, or 3.7% of the total food and beverage (excluding fish) processing industry's $14.3 billion in exports in 2001. Imports of canned, pickled and dried fruit and vegetables totaled $1.39 billion, or 11.5% of the $12.1 billion in total processed food and beverage (excluding fish) imports in 2001. Much of this was imports of tropical or semi-tropical products (citrus juices, canned pineapple, etc.).

Figure 1: Imports, Exports and Domestic Shipments, 1999.



In 1999, the fruit and vegetable canning, pickling and drying industry included 143 plants and employed 13,183 people. Employment in the Canadian industry, which decreased by 58 jobs (0.4%) between 1991 and 1999, is generally concentrated in small and medium-size population centres, close to agricultural production. It is important to local labour markets.

ACNielsen data show that retail sales in 2000 in stores that sell mostly groceries across nine provinces (Newfoundland and the Territories are excluded) amounted to $855 million of shelf stable juices and fruit or vegetable-based drinks, $430 million of canned and bottled vegetables, $283 million of sauces dips and garnishes, $280 million of dry vegetables, $205 million of canned and bottled fruit, $122 million of jams, jellies and marmalades, $109 million of pickles, $74 million of fruit snacks, $70 million of popping corn, $54 million of dry fruit, $39 million of olives and $19 million of relishes. These sales include both Canadian-made and imported products.

Most firms canning, pickling or preserving fruit and vegetables operate during short harvest seasons, and must finance the inventories of their products throughout the rest of the year. Many companies are continually taking steps to extend their production seasons by processing crops with different harvest seasons and by producing related value-added products such as soups, baked beans and other products after the harvest season is finished.

The practical limitations of transporting finished goods play a role in determining marketing patterns in the industry. Canned, pickled and dried fruit and vegetables are relatively easy to ship long distances. Tariffs on most goods traded between Canada and the U.S. have been eliminated. Similarly, tariffs between Canada and Mexico either have been or are being phased out under the North American Free Trade Agreement (NAFTA), with the few remaining tariffs on processed fruits and vegetables to come to an end in 2003. Tariffs with other trading partners have been reduced under the Uruguay Round agreement in the World Trade Organization (WTO). Remaining Canadian import tariffs on canned, pickled and dried fruit and vegetables generally apply to goods that compete directly with domestic production.

Because of climate (number of frost free days and heat units), the U.S. has higher average yields than Canada for many fruit and vegetable crops. However, yields for some crops in Canada compare with or exceed yields from U.S. border states. With improved varieties and management techniques, yields in southern Ontario have increased to the point of being comparable to those in California. Drip irrigation and fertilization (fertigation) are among the latest methods being introduced to increase yields. Cool climate crops such as peas and beans have equal or better yields in Canada than in northern states. For cole crops (cabbage, cauliflower, and Brussels sprouts) and potatoes, Canadian weather conditions compare favourably with most northern U.S. states.

Of course, some fruit and vegetables are not grown in Canada because of the northern

climate. Tender fruit such as peaches and pears can be grown commercially in Canada only in certain particular micro-climates; there is only one tender fruit cannery in Canada, which is supplied by crops from the favourable local micro-climate of Ontario's Niagara region. As well, processing of broccoli, which requires considerable hand labour, has tended to move to Mexico where wages are lower.

There is a tight relationship between growers and processors in this sector. Crops for processing are grown under contracts which often specify varieties, sizes, colours, tolerance levels for blemishes and bruising as well as price. The processors usually supply the seed. Spot market purchases are used only to fill gaps.

Some processors hire specialists to spray the crops with pesticides and others engage workers to harvest the crops and deliver them to the processing plants. Thus, the processors exercise considerable control over the conditions under which their fruits and vegetables are planted, grown, harvested and delivered to the processing plants.

Canadian and foreign raw materials are used to make finished products such as canned and pickled vegetables; canned and bottled tomato products; juices; pie fillings; soups; apple sauce; canned peaches, pears and fruit cocktail. Products are for both retail and foodservice.

In 1999, there were 143 canned, pickled and dried fruit and vegetable establishments (including juice and drink plants and those using aseptic packaging technology), which was 27 fewer than in 1991. Fruit and vegetable canning, pickling and drying is dominated by firms operating mainly in Ontario, Quebec and British Columbia, close to sources of primary agricultural production. Some major MNEs have significant operations in Canada, but most processors are smaller, Canadian-owned operations.

MNEs have contributed to growth of both imports and exports as their Canadian plants have focussed on areas where they have competitive advantages on a regional basis in both U.S. and Canadian markets or in production flexibility. Canadian plants produce commonly known brands for the Canadian or North American markets, while benefitting from the marketing strengths of their parent MNE firms. They often have product mandates for "mainstream" products such as canned peas, beans and corn, as well as for value-added processed foods. Such mandates can build exports. At the same time, the need to fill out product offerings in the Canadian market can increase imports.

Similarly, many SMEs have rationalized and focussed their operations to remain competitive. These strategies involve the development of specialty products for market niches. In some cases SMEs also co-pack brand name products for MNEs or produce private-label products.

Smaller regional processors tend to pack the mainstream products. The smaller plants often handle peak loads during the harvest season and then experience long periods of under-utilization or temporary closure.

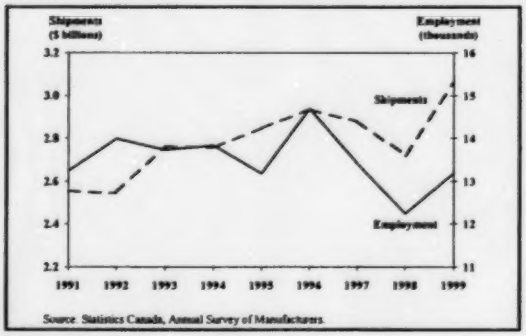
Intermediate sized, diversified canning plants use their production capacity more evenly throughout the year than do smaller plants, sometimes generating profitable growth by introducing new high-margin products.

Performance

Shipments of own manufacture of canned, pickled and dried fruit and vegetables rose from $2.56 billion in 1991 to $3.06 billion in 1999, an increase of 19.5%. When cumulative inflation, which totaled 12.2% between 1991 and 1999 is considered, these figures translate into modest growth of the overall sector.

Employment in the industry in 1999 was 13,183 which was 0.4% fewer than in 1991 (see figure 2). While shipments of own manufacture rose, employment did not as the industry rationalized and became more capital intensive.

Figure 2: Shipments of Own Manufacture and Employment, 1991-1999.



In 1992, 65% of Canadian exports of canned, pickled and dried fruit and vegetables went to the U.S. By 2001, that figure had increased to 89% under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Exports in 2001 to the United Kingdom, the next most significant market, were 2% of Canada's exports of canned, fruit and dried vegetables.

Imports from the U.S. represented 58% of total Canadian imports of canned, pickled and dried fruit and vegetables in 1992 and rose to 69% in 2001. Most imports were products not grown in Canada or, in some cases, low cost "commodities" such as apple juice concentrate imported for further processing. Major import items included concentrated orange and other juices, canned fruit, canned tomatoes and tomato paste. Imports of juice concentrates from relatively low wage countries such as Brazil, China, Poland and Argentina are the raw materials from which Canadian juice processors make "juices from concentrates". As well, there is significant production of freshly pressed apple juice and cider in Canada. After the U.S., the most significant sources of imports to Canada were China which supplied 4% of imports in the sector in 2001, followed by Thailand and Spain which supplied 3% each.

The canned, pickled and dried fruit and vegetable industry reflects a domestic orientation, with exports representing only 14.5% of shipments of own manufacture in 1999. Import penetration was significant at 33.5% of the Canadian market. Between 1992 and 1999, Canadian processors' share of the Canadian market declined from 77%

to 66.5%. The trade deficit for this sub-sector increased from $626 million in 1992 to $872 million in 2001. Compared to their U.S. counterparts, Canadian fruit and vegetable canners, picklers and driers tend to have smaller plants with shorter production runs. Although they tend not to have the same economies of scale as the U.S. plants, they often have greater flexibility in shifting from one production run to another to accommodate specific market requirements.

Supply chain management issues

The processing industry uses a considerable portion of the total domestic production of fruit and vegetables. According to Statistics Canada, the percentages of fruit and vegetables purchased by processors in Canada is 32% based on value, and 40% based on volume.

The industry faces uncertainties because of climate conditions that affect the quality, yield and cost of produce. Therefore, companies secure appropriate sources of raw materials, both in Canada and abroad, and maintain long-term agreements with suppliers. Many reduce the impact of risk through the diversification of product lines.

Most provinces have marketing boards to negotiate, on behalf of growers, prices and conditions of sale of major horticultural crops to processors. The systems of negotiation and arbitration vary by province and board.

Since the beginning of tariff elimination under the FTA in 1989, there has been active cooperation between the boards and processors. Changes in marketing board procedures have provided benefits to both growers and processors. Changes to the traditional pricing arrangements for some crops have meant that produce is often priced according to a formula that increases the competitiveness of the Canadian processing sector. At the same time, processors have assisted growers in improving yields.

During the past decade, the introduction of warehouse club stores that emphasize value, as well as the increasing concentration of the distribution sector in general, have increased pressure on processors to reduce prices and focus on efficiencies. Furthermore, the introduction and increasing prevalence of private or own-label products by retailers have further pressured processor margins and increased retailer leverage. Although making goods for private label leaves retailers in control of the "brand equity" resulting from consumer loyalty and leaves lower margins for processors, it has provided real growth opportunities for some small- and medium-sized processors without requiring the expenditures needed to launch their own brands.

The concurrent emphasis on Efficient Consumer Response has meant that processors have introduced extensive technological and business model developments such as electronic

data interchange, bar coding, direct store delivery and continuous product replenishment (just-in-time shipments) into their operations, all of which improve efficiencies and reduce supply chain costs. As well, processors use strategic approaches such as category management, to increase profits in product categories.

Like other food and beverage processors, fruit and vegetable canners, picklers and driers are rapidly moving with the rest of the retail packaged goods industry to using Canada's national electronic product registry/catalogue known as ECC net, developed by the Electronic Council of Canada. The registry facilitates E-commerce by ensuring the integrity of product data using international standards of data exchange. By January 2003, the registry is to be the only source of product data for selling to Canada's major food retailers. As part of its E-commerce development, food processors are developing the capability to track and trace their products throughout the food chain to specific batches at processing plants and will eventually be able to trace batches back to particular farms.

Regulatory Framework

Canada Agricultural Products Act

The Canadian Food Inspection Agency administers the Act and Regulations that govern much of the activity of the fruit and vegetable canning, pickling and drying industry, including the interprovincial and international shipment of many of the industry's products as well as most of its agricultural inputs. The industry is regulated by the Processed Products Regulations, under the Canada Agricultural Products Act, which stipulate that certain processed products must be sold in Canada only in specified standard container sizes. Standard container requirements for certain products in cans, bottles and jars cover apple juice, apple sauce, pears, peaches, fruit cocktail, cherries, green and wax beans, beets, mushrooms, corn, peas, pumpkin, squash, sauerkraut, tomatoes, tomato juice, tomato purée, tomato paste, ketchup, spaghetti sauce, jams, jellies, marmalades, vegetable soup and many other categories.

As well, the Fresh Fruit and Vegetable Regulations require that fresh fruits and vegetables moving interprovincially or internationally be packaged in standard containers and be labelled in accordance with the Regulations. Both sets of Regulations provide for a system of Ministerial Exemptions, administered by the Agency, to enable cross-boundary shipments of both fresh and processed fruit and vegetables not in standard containers (usually bulk shipments) when needed to alleviate shortages.

Food and Drug Act

The Food and Drug Act applies policies, standards and scientific assessments of food products with respect to health. At time of writing (May, 2002), Health Canada is bringing forward nutrition labelling requirements for processed foods that will

be additional to the current requirement to list ingredients on labels. Nutritional labelling will likely provide information on numbers of calories and amounts of components such as fat, saturated fat, trans fat, cholesterol, sodium, carbohydrate, sugars, protein, vitamins and calcium present in processed foods. In addition to inspecting under the Canada Agricultural Products Act, the Canadian Food Inspection Agency carries out inspections of food products under the Food and Drug Act.

Another issue is the addition to food products of certain vitamins and minerals that could provide specific diet related health benefits. A few juice processors have recently been allowed to add calcium to orange juice within terms specified by Health Canada. At time of writing, Health Canada is considering approving fortification with specified vitamins and minerals as well as associated diet related health claims within limits they determine to be in the public interest.

In Canada, firms have not been allowed to make health claims on food labels unless those foods are classed and approved as drugs. At time of writing, Health Canada is consulting on a list of health claims that might be permitted on labels of specific foods.

Consumer Packaging and Labelling Act

The Consumer Packaging and Labelling Act, also enforced by the Canadian Food Inspection Agency, requires that prepackaged foods either imported or made in Canada, must not bear any false or misleading information regarding its origin, quality, performance, net weight or quantity.

Environment

With respect to environmental issues, the processing firms must meet all laws (e.g. the Canadian Environmental Protection Act, the Canadian Environmental Assessment Act and each province's legislation) and regulations. Under the Pest Control Products Act and regulations pursuant to this Act, Health Canada determines which pesticide sprays are approved for use and how they are to be used. Firms check pesticide residue levels in their products to ensure that they are within regulation levels. Consumer awareness of pesticide residues and their impacts on human health and the environment is increasing.

One environmental issue that food processors in general have faced is waste remaining from packaging. At least one processor has recently reduced the thickness of glass in its bottles and decreased the size of its bottle tops to achieve a reduction of 25% in container weight, thus reducing the fuel used by its large trucks as well as wear and tear on tractor trailers when it hauls product to market, with the added environmental benefits of reducing the amounts of wasted materials as well as emissions of greenhouse gases and other air pollutants.

Waste reduction is important everywhere and particularly for large urban centres that are rapidly using their landfill capacity and

are experiencing difficulty and expense in finding and using acceptable new landfill sites. Reduction of materials in packing cartons can potentially provide both financial and environmental benefits.

Similarly, reductions in waste go hand-in-hand with cost savings as food processors and other manufacturers make increasing use of plastic, rather than wooden, pallets. Although more expensive to buy, plastic pallets, which can be made from recycled plastic, can be used many more times than wooden pallets which tend to be mangled fairly quickly by fork lifts and then sent to landfill.

Prior to plant construction, fruit and vegetable canners picklers and dryers, among other food processors, must meet municipal zoning requirements. A proposal to build a new state of the art plant or to substantially enlarge an existing facility could result in hearings to assess environmental impacts before construction may proceed. For example, fruit and vegetable processing involves using wash water which must be adequately cleaned so that it does not pollute streams and water tables with organic material that would cause unacceptable levels of biological oxygen demand. Provinces and municipalities have to be satisfied that systems will be put in place for waste water treatment. Some processors take a pro-active approach by developing "best practices" with respect to the environment in both field and plant, for example reducing their energy and water usage as well as their creation of both solid and water waste.

Overall, there is a trend to internationalize regulations through general trade treaties, and the industry will face the challenge of looking at regulations that could be harmonized, either bilaterally with the U.S. or multilaterally through the World Trade Organization and Codex Alimentarius.

Science, technology and innovation

Canning, pickling and drying are traditional technologies and canning remains the method of choice for bringing processed tomatoes and tomato products, beans and juices to the marketplace. The texture of tomatoes and various beans (e.g. kidney and white) is preserved better by canning than by freezing. As well, canning remains a process used to bring significant quantities of corn and peas to consumers. Ultra High Temperature packs are also important for juices and other products. Canadian canning operations generally employ readily available and established processing technology adaptable to the particular requirements of a manufacturer. When a company upgrades a facility, it normally does so by modernizing or replacing older equipment, with an emphasis on higher productivity and better quality control.

Many companies that were marginally profitable and financially unable to upgrade their plants or equipment have already left the industry because of intensified price competition, while other firms have invested in plant and equipment to become internationally competitive.

Much of the machinery used in food processing or in warehousing end products is manufactured in Europe or the U.S. Technological changes in the industry are manifested in new packaging processes or new materials, efficient process control systems, automated distribution systems or new product formulations.

Leading Canadian-owned firms undertake significant research and development (R&D) in product adaptation and production efficiency achievement. Subsidiaries of MNEs generally do not perform extensive R&D in Canada. However, because of their close ties to sophisticated parent firms, they have access to state-of-the-art industry innovations and new products.

Firms have innovated with packaging as well as with the foods themselves. Juices and juice-based drinks are sold in cartons, glass bottles, PET (plastic) bottles, aluminum cans and multi-layer "boxes", as well as through fountains, with the use of PET increasing in recent years. There was movement from cans to clear plastics and "tetrapak" boxes in the 1990s, with this trend seeming to have stabilized by 2002.

Challenges and Opportunities

Functioning within a global environment

MNEs continue to rationalize production among their multi-plant operations. Even plants within a firm can compete for the production of specific food products for the entire North American market and beyond. Consequently, the increase in imports from the U.S., in part, reflects inter-plant transfer of product across the border. Loss of a product line in Canada also means that raw materials are no longer sourced in Canada, thus possibly resulting in job losses in both agriculture and processing. On the other hand, some Canadian subsidiaries of MNEs have received product mandates to serve the U.S.

SMEs, for their part, have to compete in an increasingly open Canadian market but also have increased access to export markets, particularly the U.S. Overall, Canadian fruit and vegetable canners, picklers and driers are faced with increased import competition, particularly from processed tropical fruit and a wider range of processed vegetables that serve the growing ethnic market. This reflects consumer demand for a more diverse range of food. To counterbalance the influx of imports as much as possible, the industry is increasing its exports of products in which it has comparative advantages.

Opportunities in the domestic market

Canada is certainly the market in which the largest amount (85.5%) of Canadian canned, pickled and dried fruit and vegetables is sold. The popularity of pasta dishes continues to contribute to sales of canned tomato products. The domestic market for ready-made "meal solutions" is growing and presents opportunities for new sauces and other fruit and vegetable products. In addition, as increasing percentages of expenditures on food are spent in restaurants and other foodservice locations, there are

increasing opportunities for canning, pickling and drying of fruits and vegetables in the large formats that foodservice requires.

Some MNEs have consolidated operations and/or divested themselves of "non-core" products, to gain economies of scale and to become more specialized to compete with nearby U.S. plants for North American business. Other firms have built on the flexibility of Canadian plants to undertake efficient production of smaller runs of niche products for the North American market. Still others are gaining advantages through specialization and more targeted marketing to industrial buyers, such as food service operators. Suppliers of both raw ingredients and packaging are working more closely and cooperatively with food processing firms to reduce costs.

An interesting change is the nature of the competition. One company owning major national brands has withdrawn from production. It continues to market its brands but has left the processing to co-packers. All national brands are facing increased competition from private labels. As well, consumer demand and the diversity of offerings led to sales increases of chilled juices and drinks in particular, with an increase of 124% between 1994 and 1996. In Canada, all major grocery chains have developed private label store brands. Private-label and co-pack brands represent additional opportunities for Canadian exports of processed fruit and vegetables, although in the U.S. market, for example, private label is somewhat less developed than in the Canadian market.

The development and use of packaging materials and techniques, such as aseptic or gas-flushed containment, have improved the quality and convenience of foods and beverages. A new and convenient format is pull-top cans of ready-to-serve soups. Such advances will help to improve prospects for growth in product categories such as fruit juices, solid vegetables, sauces and new formats for soups. There has been some displacement of cans by plastics - a trend that now seems to have stabilized.

Canada's changing ethnic composition presents opportunities for fruit and vegetable processors who can make fresh-tasting and convenient products suited to the busy lifestyles of members of ethnic groups as well as members of the mainstream population that want to experience at least a suggestion of cuisines from different parts of the world.

Scientific discoveries about the health benefits of functional foods and nutraceuticals have helped generate additional interest in fruits and vegetables. Alpha and beta-caroteins and flavenoids in fruits and vegetables have been found to neutralize free radicals that may cause cell damage. Lycopene, which is found in tomato products, has been shown to reduce the incidence of prostate cancer. Lutein, found in green vegetables, reduces the risk of macular degeneration. Tannins found in cranberries improve urinary tract health while the probiotic properties of vegetables

like jerusalem artichokes, onions and shallots have been shown to improve the quality of intestinal microflora, thereby improving "gut health". The functional food and nutraceutical sector is estimated to be growing at about 15 percent a year, and will continue to have a positive impact on the fruit and vegetable sectors.

Opportunities in international markets

Increasing import competition in the Canadian market will necessitate expanding exports if the industry is to maintain shipment levels. Tariff and non-tariff barriers on canned, pickled and dried vegetables have been and continue to be reduced and eliminated under the WTO and NAFTA and as more countries negotiate their entry to the WTO. Modernizing and expanding processors will increasingly look to export markets as imports increase. For example, growth in exports is expected for juices as well as jams, jellies, condiments and other value-added products. As well, there will be increasing niche markets in the U.S., EU and Japan for quality fruit and vegetable products tailored to demand.

For some products, the European Union maintains a combination of tariffs and levies that work against Canadian exports with goods from Canada being treated less favourably than goods from other trading partners. For example, Canadian canned corn must overcome a combined charge of over 10%. The current round of Multilateral Trade Negotiations will present an opportunity to try to eliminate that disadvantage.

However, a major issue for processed vegetable exports to the European Union (E.U.) and Japan is genetically engineered organisms (GEOs). Exporters provide their customers in those markets with "certification" on their own letterheads as well as on the letterheads of their seed suppliers that seeds used are not GEOs. In addition, exporters of sweet corn tend to ensure that their corn was not grown next to feed corn in order to protect against cross-pollination. In the European Union, it is the supermarket chains that drive the need to certify that seed used was not GEO, whereas in Japan it tends to be regulation against non-approved varieties that necessitates such guarantees.

Juices are another product group with excellent potential for continuing export growth and there is considerable new product development in both single serve and multiserve containers. Between 1994 and 2001, exports rose from $19 million to $49 million, mostly to the U.S. but with sales to Japan and the Netherlands expanding rapidly. Premium products such as first-squeeze apple juice and a proliferation of new combinations such as carrot-mango-orange and cranberry-blueberry cocktails can play a significant role in developing interest in a line that also includes traditional juices.

Conclusions

The main challenges for the Canadian fruit and vegetable canning, pickling and drying industry are to maintain its share of the

domestic market and to increase exports. Firms will develop and market the products that best match the companies' strengths with consumer demand. Convenient value-added items will continue to grow in popularity and consumer tastes will keep changing.

Pressure on margins is expected to continue as retailers work to increase sales of private label products and as Efficient Consumer Response (for "just-in-time delivery") forces processors to tailor their delivery quantities to meet retailers' requirements.

To meet competition, processors are improving all aspects of their operations. Many have introduced "Total Quality Management" systems to stimulate innovative work environments and improve productivity as well as quality. Raw materials and transportation, in addition to in-plant operations, are among the factors of production addressed by total quality management.

With consumer preferences moving away from canned and toward fresh and frozen products, as well as toward more convenience and value-added items (in addition to new tastes and the changing ethnic mix), processors are juggling a vast array of variables in addition to the ever-present factors of quality and price. Consumer tastes are changing faster than in the past, and processors are having to adapt their product lines in response to domestic and import competition as the popularity of both new and traditional products quickly rises and falls. This marketplace is characterized by constant pressure to develop new products and to drop underperforming items.

MNEs generally produce well-known brands and have well developed distribution and marketing networks. As well, they tend to have greater financial capability to invest in new technologies, productivity and labour saving, making them more competitive in global markets. They tend to give product mandates to their plants that can make particular lines most efficiently.

SMEs, lacking economies of scale, may pay higher prices for packaging materials and other inputs. On the other hand, SMEs can have the advantage of flexibility. Shorter production runs can enable them to serve niche markets. Plant and line closures have occurred especially for manufacturers of undifferentiated or "commodity" products. Moreover, firms of all sizes involved in primary processing of vegetables can be expected to encounter continued price competition.

Agriculture and Agri-Food Canada Contact

Campbell Robertson
Food Bureau
Agriculture and Agri-Food Canada
Ottawa, ON K1A 0C5
Tel: (613) 759-7519
Fax:: (613) 759-7480
E-mail: robertsonc@em.agr.ca

Other statistical information sources:

AAFC-MISB InfoHort Sources

* 1999-2000 Canadian Fruit Situation and Trends
* 1999-2000 Canadian Vegetable Situation and Trends
* 1999-2000 Canadian Potato Situation and Trends
* National Crop News Report

USDA-ERS Sources
* Fruit and Tree Nuts Situation and Outlook Yearbook
* Fruit and Tree Nuts Situation and Outlook Report
* Vegetables and Specialties Situation and Outlook Yearbook
* Vegetables and Specialties Situation and Outlook Report

USDA-NASS Sources
* Agricultural Statistics: Chapter IV Statistics of Vegetables and Melons
* Agricultural Statistics: Chapter V Statistics of Fruits, Tree Nuts, and Horticultural Specialties
* Commodity Report: Vegetables
* Commodity Report: Crop Production

USDA-FAS Sources
* GAIN Report: Guatemala, Product Brief, Processed Fruits and Vegetables, 2001

EU-Eurostat Sources
* Eurostat: Prime-UP12 and New Cronos-Classification Plan

UN-Food and Agriculture Organization (FAO) Sources
* FAOSTAT database

Trade Information Services, Inc. and Statistics Canada Sources

World Trade Atlas

The Following Analysis Reports are Available from the Food Bureau:

* The Canadian Food and Beverage processing Sector - An Overview of Opportunities and Challenges at the Turn of the Century
* Historical Perspective of the Canadian Food and Beverage Processing Sector
* Analysis of the structure of the Canadian Agri-food Industry

Sub-Sector Profiles

* The Canadian Bread and Bakery Industry
* The Canadian Confectionery Industry
* The Canadian Wine Industry
* The Canadian Distillery Industry
* The Canadian Dairy Processing Industry
* The Canadian Red Meat Processing Industry
* The Canadian Feed Industry
* The Canadian Poultry Processing Industry
* The Canadian Snack Food Industry
* The Canadian Canned and Preserved Fruit and Vegetable Industry
* The Canadian Cane and Beet Sugar Industry
* The Canadian Flour and Related Products Industry
* The Canadian Soft Drink Industry
* The Canadian Bottled Water Industry
* The Canadian Tea and Coffee Industry *
* The Canadian Pasta Industry *
* The Canadian Brewing Industry *
* The Canadian Frozen Food Industry*

* Titles marked with two asterisks are not complete at time of publication. Published profiles are available on the internet at http://www.agr.gc.ca

Regional Profiles

Atlantic Provinces	Ontario	Saskatchewan	British Columbia
Quebec	Manitoba	Alberta	

Readers can obtain data updates by accessing the electronic version of these reports on ACEIS at http://www.agr.gc.ca

Tous les profils des sous-secteurs et les profils regionaux sont disponibles en français.

We would be pleased to receive your views, and any comments or suggestions that would improve the substance of these reports. For additional information and/or to provide your comments, please contact:

Food Bureau, Room 501, Sir John Carling Building,
Ottawa, Ontario, K1A 0C5, (613) 759-7556.

The Canadian Fruit and Vegetable Canning, Pickling and Drying Industry

NAICS[c] 31142 Fruit and Vegetable Canning, Pickling and Drying, 1991-2001

PRINCIPAL STATISTICS[a]	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	99/98	AAG* 90-99
Establishments	170	174	161	155	165	185	170	150	143			-15.9%	-2.1%
Companies	144	147	137	133	146	168	152	134	128			-11.1%	-1.5%
Employment Total (number of employees)[b]	13,241	13,988	13,732	13,830	13,173	14,691	13,401	12,245	13,183			-0.4%	-0.1%
Production[b]	9,341	10,010	10,168	10,274	10,057	10,932	10,166	9,098	10,245			9.7%	1.2%
Administration[b]	3,900	3,978	3,564	3,556	3,116	3,759	3,235	3,147	2,938			-24.7%	-3.5%
Total Shipments (millions $)	3,182.7	3,123.4	3,290.8	3,286.9	3,407.2	3,687.5	3,684.8	3,335.0	3,706.9			16.5%	1.9%
Shipments, Own Manufacturing (millions $)	2,555.6	2,544.5	2,762.8	2,756.3	2,846.2	2,935.7	2,880.7	2,718.4	3,057.9			19.7%	2.3%
Value-added, Own Manufacturing (millions $)	1,242.6	1,200.0	1,370.5	1,349.9	1,345.7	1,249.5	1,410.6	1,232.4	1,462.2			17.7%	2.1%
Value-added/worker, Own Manufacturing (millions $)	93.8	85.8	99.8	97.6	102.2	85.1	105.3	100.6	110.9			18.2%	2.1%
Value-added as % of Shipments, Own Manufacturing	48.6	47.2	49.6	49.0	47.3	42.6	49.0	45.3	47.8			-1.7%	-0.2%
Apparent Canadian Market (millions $)		3,170.0	3,437.5	3,465.7	3,558.6	3,686.4	3,637.3	3,586.2	3,934.5			n/a	n/a
Canadian Share of Domestic Market		77.0%	76.1%	73.8%	72.8%	71.0%	67.7%	65.2%	66.5%			n/a	n/a
TRADE STATISTICS[a]												**01/00**	**92-01***
Global													
Exports (millions $)		105.0	148.4	199.8	256.5	320.2	416.5	378.5	442.5	433.5	521.8	20.4%	19.5%
Exports as % of Shipments, Own Manufacturing		4.1%	5.4%	7.3%	9.0%	10.9%	14.5%	13.9%	14.5%			n/a	n/a
Imports (millions $)		730.5	823.1	909.3	968.9	1,070.9	1,173.0	1,246.2	1,319.2	1,357.7	1,394.0	2.7%	7.4%
Imports as % of Domestic Market		23.0%	23.9%	26.2%	27.2%	29.0%	32.3%	34.8%	33.5%			n/a	n/a
Balance of Trade (millions $)		-625.5	-674.7	-709.4	-712.4	-750.7	-756.6	-867.8	-876.7	-924.2	-872.2	n/a	n/a
With the US													
Exports (millions $)		68.1	100.3	148.6	192.8	260.3	357.5	316.0	377.9	372.2	463.0	579.8%	23.7%
Imports (millions $)		423.6	497.1	549.4	614.2	680.1	738.2	842.5	868.1	906.2	957.5	126.0%	9.5%
Balance of Trade (millions $)		-355.5	-396.8	-400.9	-421.4	-419.9	-380.7	-526.5	-490.1	-534.0	-494.6	n/a	n/a

[a] Statistics Canada (CANSIM) and/or Annual Survey of Manufactures.
[b] Annual Survey of Manufactures.
[c] North American Industrial Classification System

X denotes confidentiality
* Average Annual Growth

Agriculture and Agri-Food Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Market and Industry Services Branch
Direction générale des services à l'industrie et aux marchés

Food Bureau
Bureau des aliments

L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA MISE EN CONSERVE, DU MARINAGE ET DU SÉCHAGE DES FRUITS ET LÉGUMES

Profil du sous-secteur

Août 2002

www.agr.ca/food
www.agr.ca/aliments

Canada

L'industrie canadienne de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes

L'industrie canadienne de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes (Système de classification des industries de l'Amérique du Nord [SCIAN] 31142), regroupe les établissements dont l'activité principale consiste à mettre en conserve, à mariner, à déshydrater ou à traiter, en dehors de la congélation, les fruits et légumes. Elle englobe les établissements qui se livrent principalement à la fabrication et à la reconstitution des jus et des boissons qui contiennent partiellement du jus, notamment celles qui se trouvent dans des emballages aseptiques[1].

Introduction

Parmi les principaux produits de ce sous-secteur, il faut mentionner les fruits et légumes en conserve, les jus et les boissons (non congelés), le cidre, les fruits et légumes déshydratés et séchés, les garnitures pour tartes, le raifort, les aliments pour bébés et enfants en bas âge (à base de fruits et de légumes), les relishes, les sauces aux fruits et aux légumes, les soupes aux légumes en conserve, le ketchup de tomates, la pâte de tomates, la pulpe et la purée de tomates, les marinades et le vinaigre.

L'industrie canadienne de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes a subi d'importants changements au cours des 20 dernières années afin de s'adapter à l'évolution de la demande des consommateurs pour des produits nouveaux et différents ainsi qu'à la libéralisation de la conjoncture commerciale. Depuis 1989, l'industrie s'est restructurée en profondeur; on a réduit le nombre d'usines pour rehausser la compétitivité et commercialisé un éventail global élargi de produits pour répondre à une demande qui ne cesse de se diversifier. Après avoir servi un marché protégé, à caractère intérieur, l'industrie de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes a dû, sous l'effet de la mondialisation, s'habituer à un marché plus ouvert et compétitif.

À la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis en 1989, l'industrie a traversé une période de rationalisation et de spécialisation qui a entraîné une diminution du nombre d'usines et de produits, mais une intensification de la production. La plupart des entreprises qui ont survécu à cette restructuration – les multinationales comme les petites et moyennes entreprises (PME) – ont aussi modernisé leurs équipements et élaboré des programmes de formation pour faire face aux pressions de la mondialisation, aux nouveaux besoins de distribution au détail et aux préférences des consommateurs. Entre 1991 et 1999,

[1] Statistique Canada a réorganisé sa subdivision des secteurs industriels. La Classification type des industries 1032 (CTI) relative aux fruits et légumes congelés fait désormais partie d'une catégorie avec d'autres aliments congelés. La Classification type des industries 1031 relative aux fruits et légumes en conserve est essentiellement devenue le SCIAN 31142. Les données de Statistique Canada que contient ce profil, notamment le tableau en annexe, représentent les données les plus récentes dont on disposait au moment d'aller sous presse.

l'activité économique globale dans l'industrie canadienne de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes a affiché une croissance très modeste.

Importance de l'industrie

En 1999, les expéditions de production propre de fruits et légumes en conserve, marinés et séchés se sont chiffrées à 3,06 milliards de dollars. En 2001, les exportations ont été de 522 millions de dollars et les importations, de 1,394 milliard de dollars. En 1999, le nombre d'emplois dans le secteur s'est élevé à 13 183. (Pour que les données sur l'emploi reflètent les nombreux travailleurs saisonniers de cette industrie, on y a intégré le nombre d'heures travaillées par ces derniers. Par exemple, si ce nombre équivaut au quart des heures d'un employé à temps plein à l'année, on considère que le travailleur saisonnier occupe le quart d'un emploi.)

L'industrie de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes a toujours essuyé d'importants déficits commerciaux, attribuables essentiellement à la demande des consommateurs de divers produits qu'on ne peut pas cultiver au Canada. Entre 1990 et 2000, la consommation totale de fruits et légumes par habitant a augmenté. En particulier, la consommation par habitant de fruits et légumes frais et congelés, ainsi que de fruits en conserve et déshydratés, et en particulier de jus de fruits, a augmenté durant cette décennie. Toutefois, la consommation par habitant de légumes en conserve et de jus de légumes a baissé au cours de la même période. Plus précisément, entre 1990 et 2000, la consommation par habitant de fruits frais, en conserve, congelés et séchés a augmenté respectivement de 4 %, 10 %, 22 % et 3 %. Par ailleurs, la consommation de jus de fruits a progressé de 34 % au cours de la même période. De plus, la consommation par habitant de légumes frais et congelés a progressé respectivement de 10 et de 20 % entre 1990 et 2000. En revanche, la consommation par habitant de légumes en conserve et de jus de légumes a régressé respectivement de 12 et de 27 % au cours de ces années.

En 1999, la valeur ajoutée totale de l'industrie de la transformation des aliments et boissons de production propre s'est élevée à 23,3 milliards de dollars, les fruits et légumes en conserve, marinés et déshydratés concentrant 1,46 milliard de dollars ou 6,3 % du total. Dans l'industrie de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes, la valeur ajoutée a représenté 45,3 % des expéditions totales, contre 37,1 % pour l'ensemble de l'industrie de la transformation des aliments et boissons.

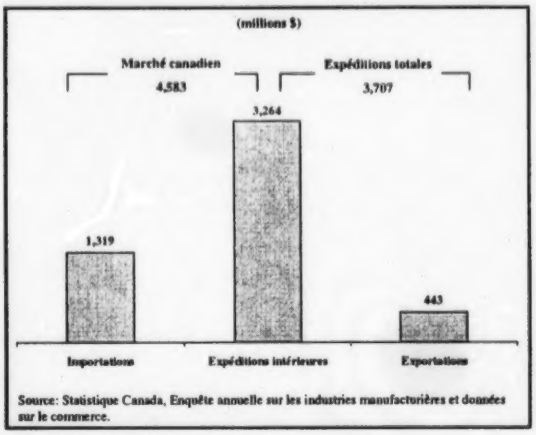
Structure

Les expéditions totales de fruits et légumes conservés, marinés et séchés se sont chiffrées en 1999 à 3,71 milliards de dollars, comme en témoigne la figure. Cette même année, les exportations de fruits et légumes conservés, marinés et séchés ont comptabilisé 443 millions de dollars ou 3,9 % du total des aliments transformés (à l'exception du poisson) et des exportations de boissons de 11,4 milliards de dollars. Les

importations de fruits et légumes conservés, marinés et séchés ont totalisé 1,32 milliards de dollars ou 12,3 % des 10,8 milliards de dollars du total des aliments transformés (à l'exception du poisson) et des importations de boissons. La majeure partie de ce chiffre concerne les importations de produits tropicaux ou semi-tropicaux (jus d'agrumes, ananas en conserve, etc.).

Figure 1 : Importations, exportations et expéditions intérieures, 1999

En 1999, l'industrie de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes englobait 143 établissements et



Source: Statistique Canada, Enquête annuelle sur les industries manufacturières et données sur le commerce.

employait 13 183 personnes. Le nombre d'emplois dans l'industrie canadienne, qui a régressé de 58 (0,4 %) entre 1991 et 1999, est généralement concentré dans les centres de population de petite à moyenne importance, proches des régions de production agricole. Cela revêt beaucoup d'importance pour les marchés de l'emploi locaux.

Les données de ACNielsen révèlent que les ventes au détail en 2000 dans les magasins qui vendent principalement des produits d'épicerie dans neuf provinces (Terre-Neuve et les Territoires en sont exclus) se sont chiffrées à 855 millions de dollars pour les jus et les boissons à base de fruits et de légumes à longue durée de conservation, à 430 millions de dollars pour les légumes en conserve et en bouteille, à 283 millions de dollars pour les sauces, les trempettes et les garnitures, à 280 millions de dollars pour les légumes séchés, à 205 millions de dollars pour les fruits en conserve et en bouteille, à 122 millions de dollars pour les confitures, les gelées et les marmelades, à 109 millions de dollars pour les marinades, à 74 millions de dollars pour les collations aux fruits, à 70 millions de dollars pour le maïs soufflé, à 54 millions de dollars pour les fruits secs, à 39 millions de dollars pour les olives et à 19 millions de dollars pour les relishes. Ces ventes portent à la fois sur les produits fabriqués au Canada et importés.

La plupart des établissements qui mettent en conserve, marinent ou déshydratent des fruits et légumes sont confrontés à des saisons de récolte courtes et ils doivent financer leurs stocks de produits durant tout le reste de l'année. Bon nombre d'établissements adoptent sans cesse des mesures pour prolonger leurs saisons de production en transformant des produits venant à maturité à d'autres moments et en produisant des produits connexes à valeur ajoutée comme de la soupe ou des haricots au four et d'autres produits après la fin de la saison de récolte.

Les limites d'ordre pratique qui se rattachent au transport des produits finis influent sur

l'élaboration des stratégies de marketing. Les fruits et légumes en conserve, marinés et séchés sont relativement faciles à expédier sur de grandes distances. Les tarifs douaniers imposés à la plupart des marchandises échangées entre le Canada et les États-Unis ont disparu. De même, les tarifs douaniers entre le Canada et le Mexique ont été ou sont en cours d'élimination progressive en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), et les quelques tarifs restants sur les fruits et légumes transformés devraient être abolis en 2003. Les tarifs douaniers avec d'autres partenaires commerciaux ont été réduits en vertu des accords de l'Uruguay Round de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les tarifs douaniers que le Canada continue d'imposer à l'importation de fruits et légumes en conserve, marinés et séchés s'appliquent en général aux produits qui font directement concurrence à la production intérieure.

À cause du climat (nombre de jours sans gel et degrés-jours), les États-Unis obtiennent des rendements moyens supérieurs à ceux du Canada pour de nombreuses récoltes de fruits et légumes. Toutefois, les rendements de certaines cultures au Canada soutiennent la comparaison ou dépassent même les rendements des États limitrophes des États-Unis. Grâce à une amélioration des variétés et des techniques de gestion, les rendements dans le Sud de l'Ontario ont augmenté au point où ils soutiennent la comparaison avec ceux de la Californie. Parmi les récentes techniques adoptées pour faire augmenter les rendements, il faut mentionner la micro-irrigation et la fertilisation (irrigation fertilisante). Les cultures adaptées à un climat frais comme les pois et les haricots ont au Canada un rendement égal ou même supérieur à celui que l'on observe dans les États du Nord des États-Unis. Pour ce qui est des choux (chou, chou-fleur et chou de Bruxelles) et des pommes de terre, les conditions climatiques au Canada sont aussi favorables que celles qui règnent dans la plupart des États du Nord des États-Unis.

Bien entendu, certains fruits et légumes ne sont pas cultivés au Canada en raison des conditions climatiques nordiques. Les fruits fragiles comme les pêches et les poires ne peuvent être cultivés commercialement au Canada que dans certains microclimats particuliers; il y a une seule conserverie de fruits fragiles au Canada, qui s'approvisionne dans la région du Niagara en Ontario où le microclimat local est favorable à ce type de culture. Par ailleurs, la transformation du brocoli, qui nécessite une main-d'oeuvre considérable, s'est généralement déplacée vers le Mexique, où les salaires sont inférieurs.

Il y a une relation étroite entre les cultivateurs et les transformateurs dans ce secteur. Les récoltes destinées à la transformation sont cultivées en vertu de contrats qui stipulent souvent les variétés, les dimensions, les couleurs, les seuils de tolérance aux taches et aux meurtrissures, de même que les prix. Ce sont en général les transformateurs qui fournissent les semences. Les achats sur le marché au comptant servent uniquement à combler les pénuries.

Certains transformateurs recrutent des spécialistes pour épandre des pesticides sur les récoltes alors que d'autres engagent des travailleurs pour faire la récolte et la livrer

aux établissements de transformation. C'est ainsi que les transformateurs exercent un contrôle considérable sur les conditions de plantation, de culture, de récolte et de livraison des fruits et légumes à leurs établissements de transformation.

On utilise des matières premières canadiennes et étrangères pour la fabrication des produits finis comme les légumes en conserve et marinés; les produits de tomates en conserve et en bouteille; les jus; les garnitures pour tartes; les soupes; les compotes de pommes; les pêches, les poires et les salades de fruits en conserve. Ces produits sont destinés à la fois à la vente au détail et à la restauration.

En 1999, on dénombrait 143 établissements de fruits et légumes en conserve, marinés et séchés (y compris les usines de jus et de boissons, et celles qui utilisent la technique du conditionnement aseptique), soit 27 de moins qu'en 1991. La mise en conserve, le marinage et le séchage des fruits et légumes sont dominés par les établissements situés essentiellement en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique, à proximité des sources de production agricole primaire. Plusieurs grandes multinationales mènent des activités au Canada, même si la plupart des transformateurs sont des entreprises plus petites appartenant à des intérêts canadiens.

Les multinationales ont contribué à la croissance des importations et des exportations, du fait que leurs usines canadiennes concentrent leurs activités sur les secteurs où elles détiennent des avantages concurrentiels à l'échelle des marchés régionaux des États-Unis et du Canada ou sur le plan de la flexibilité de production. Les usines canadiennes fabriquent des produits de marque courante à destination des marchés canadien ou nord-américain, tout en bénéficiant du marketing dynamique de leurs sociétés mères. Elles ont souvent l'exclusivité de produits « grand public » tels que les pois, les haricots et le maïs en conserve, ainsi que d'aliments transformés à valeur ajoutée. Ces mandats de production peuvent renforcer les exportations, tandis que le besoin d'étoffer les produits offerts sur le marché canadien peut contribuer à l'essor des importations.

De même, beaucoup de PME ont rationalisé et concentré leurs activités pour demeurer concurrentielles. Au nombre de leurs stratégies, il faut mentionner le développement de produits spéciaux destinés à des créneaux de marché. Dans certains cas, les PME se livrent au conditionnement à forfait de produits de marque déposée pour le compte de multinationales ou produisent des produits portant la marque du distributeur.

Les petits transformateurs régionaux se concentrent en général sur le conditionnement des produits « grand public ». Souvent, les petites usines absorbent le surplus de travail durant la saison de récolte, puis traversent de longues périodes de sous-utilisation ou ferment leurs portes provisoirement.

Les conserveries de taille intermédiaire répartissent leur capacité de production de façon plus égale durant l'année que les

petites usines et réussissent parfois même à accroître leur rentabilité en lançant des produits qui offrent une marge élevée de profit.

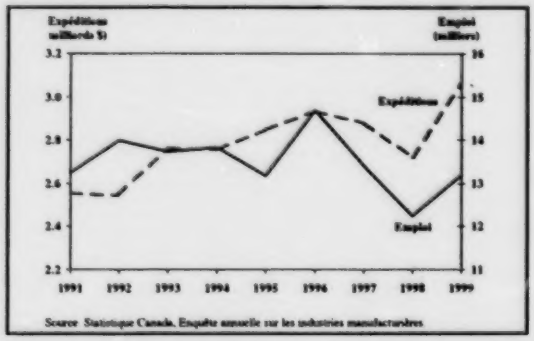
Résultats

Les expéditions de fruits et légumes en conserve, marinés et séchés de production propre sont passées de 2,56 milliards de dollars en 1991 à 3,06 milliards de dollars en 1999, soit une hausse de 19,5 %. Si l'on tient compte de l'inflation cumulée qui s'est élevée à 12,2 % entre 1991 et 1999, ces chiffres se traduisent par une croissance modérée du secteur dans son ensemble.

Le nombre d'emplois dans ce secteur en 1999 s'est chiffré à 13 183, soit 0,4 % de moins qu'en 1991 (voir figure 2). Si les expéditions de production propre ont augmenté, il n'en a pas été de même de l'emploi tandis que l'industrie se rationalisait et devenait hautement capitalistique.

En 1992, 65 % des exportations canadiennes de fruits et légumes en conserve, marinés et séchés étaient destinées aux États-Unis. En 2001, ce chiffre a augmenté à 89 % en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. La même année, les exportations à destination du Royaume-Uni, le deuxième marché d'importance, ont représenté 2 % des exportations canadiennes de fruits et légumes en conserve, marinés et séchés.

Figure 2 : Expéditions de production propre et emploi, 1991-1999



En 1992, les importations canadiennes de fruits et légumes en conserve, marinés et séchés en provenance des États-Unis ont représenté 58 % du total des importations canadiennes de ce genre de produits, contre 69 % en 2001. La plupart des importations étaient des produits qui ne sont pas cultivés au Canada ou, dans certains cas, des produits à bas prix comme du concentré de jus de pomme que l'on importe en vue d'une transformation plus poussée. Au nombre des principaux produits importés, mentionnons le jus d'orange et d'autres jus à base de concentré, les fruits en conserve, les tomates en conserve et la pâte de tomates. Les importations de concentrés de jus en provenance de pays où les salaires sont relativement bas, comme le Brésil, la Chine, la Pologne et l'Argentine, constituent les matières premières avec lesquelles les transformateurs canadiens de jus fabriquent leurs jus à base de concentré. Par ailleurs, il existe une importante production au Canada de jus de pomme pressé et de cidre. Après les États-Unis, les principales sources des

importations au Canada ont été la Chine, qui a assuré 4 % des importations du secteur en 2001, suivie de la Thaïlande et de l'Espagne, soit 3 % chacune.

L'industrie des fruits et légumes en conserve, marinés et séchés a une orientation proprement nationale, puisque les exportations n'ont représenté que 14,5 % des expéditions de production propre en 1999. La pénétration des importations est importante, puisqu'elle représente 33,5 % du marché canadien. Entre 1992 et 1999, la part des transformateurs canadiens sur le marché canadien a régressé de 77 % à 66,5 %. Le déficit commercial pour ce sous-secteur est passé de 626 millions de dollars en 1992 à 872 millions de dollars en 2001.

Par rapport à leurs homologues américains, les établissements canadiens de mise en conserve, de marinage et de séchage des fruits et légumes sont de taille plus petite avec des cycles de production plus courts. Même s'ils ne bénéficient pas des mêmes économies d'échelle que leurs homologues américains, ils jouissent souvent d'une plus grande flexibilité qui leur permet de passer d'un type de production à un autre pour s'adapter aux fluctuations de la conjoncture du marché.

Problèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement

Selon Statistique Canada, les transformateurs achètent 32 % du total de la production nationale de fruits et légumes au Canada d'après la valeur, et 40 % d'après le volume.

L'industrie fait face à des incertitudes en raison des conditions climatiques qui ont un effet sur la qualité, le rendement et les coûts de production. C'est pourquoi les entreprises doivent trouver des sources sûres de matières premières, au Canada comme à l'étranger, et conclure des ententes à long terme avec leurs fournisseurs. Beaucoup atténuent l'impact de risque en diversifiant leurs gammes de produits.

La plupart des provinces ont des offices de mise en marché qui négocient, pour le compte des cultivateurs, les prix et les conditions de vente des principales récoltes horticoles aux transformateurs. Les régimes de négociation et d'arbitrage varient selon la province et l'office.

Depuis le début de l'abolition des tarifs douaniers en vertu de l'ALE en 1989, la collaboration s'est resserrée entre les offices et les transformateurs. Les changements survenus dans les procédures des offices de mise en marché ont eu des retombées favorables à la fois sur les cultivateurs et les transformateurs. Les changements intervenus dans les modes de tarification traditionnels de certaines récoltes expliquent que l'établissement du prix des fruits et légumes se fait souvent en vertu d'une formule qui a pour effet d'accroître la compétitivité du secteur canadien de la transformation. En même temps, les transformateurs ont aidé les cultivateurs à améliorer leurs rendements.

Depuis 10 ans, l'ouverture de clubs-entrepôts qui insistent sur la valeur, de même que la concentration accrue du secteur

de la distribution en général, ont multiplié les pressions qui s'exercent sur les transformateurs pour qu'ils réduisent les prix et se polarisent sur les économies. De plus, l'introduction et la prévalence croissante des produits privés ou à étiquetage exclusif par les détaillants ont exercé d'autres pressions sur les marges des transformateurs et multiplié les moyens de négociation des détaillants. Même si la fabrication de produits à étiquetage exclusif permet aux détaillants de rester maîtres du « capital marques » qui résulte de la fidélisation des consommateurs et se traduit par des marges inférieures pour les transformateurs, elle offre des possibilités de croissance réelle à certains transformateurs de petite et moyenne importance qui n'ont pas à engager pour autant les dépenses nécessaires au lancement de leurs propres marques.

L'importance parallèle que l'on attache à la réaction favorable des consommateurs explique que les transformateurs ont épousé de nouvelles technologies et de nouveaux modèles commerciaux comme l'échange électronique des données, les codes à barres, la livraison directe et la reconstitution constante des stocks (expéditions juste-à-temps) qui leur ont permis de réaliser des économies et de réduire les coûts de la chaîne d'approvisionnement. De même, les transformateurs ont recours à des démarches stratégiques comme la gestion par catégorie afin d'accroître les bénéfices dans certaines catégories de produits.

À l'instar des autres établissements de transformation d'aliments et de boissons, les établissements de mise en conserve, de marinage et de séchage des fruits et légumes n'ont pas été longs à emboîter le pas au reste de l'industrie des marchandises emballées au détail qui utilise le nouveau registre/catalogue national de produits électroniques du Canada. Ce registre facilite le commerce électronique en garantissant l'intégrité des données sur les produits grâce aux normes internationales régissant l'échange des données. D'ici janvier 2003, le registre deviendra la seule source de données sur les produits que l'on souhaite vendre aux principaux détaillants de denrées alimentaires du Canada, connu sous le nom d'ECCnet, mis au point par le Conseil canadien du commerce électronique. Dans le cadre du commerce électronique, les transformateurs de produits alimentaires s'emploient à acquérir la capacité de suivre et de retracer leurs produits dans toute la chaîne alimentaire jusqu'à des lots particuliers dans les établissements de transformation, et ils seront éventuellement en mesure de retracer les lots jusqu'à chaque exploitation productrice.

Cadre réglementaire

Loi sur les produits agricoles au Canada

L'Agence canadienne d'inspection des aliments administre la Loi et ses règlements qui régissent la majeure partie des activités de l'industrie de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes, notamment l'expédition interprovinciale et internationale de beaucoup de ces produits de même que la majeure partie des facteurs de production

agricole. L'industrie est réglementée par le Règlement sur les produits transformés, en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada*, lequel stipule que certains produits transformés ne peuvent être vendus au Canada que dans des contenants normalisés de taille précise. Les descriptions relatives aux contenants normalisés pour certains produits vendus dans des boîtes de conserve, en bouteilles et en bocaux, visent le jus de pomme, la compote de pommes, les poires, les pêches, les salades de fruits, les cerises, les haricots verts et jaunes, les betteraves, les champignons, le maïs, les pois, les potirons, les courgettes, la choucroute, les tomates, le jus de tomates, la purée de tomates, la pâte de tomates, le ketchup, la sauce à spaghetti, les confitures, les gelées, les marmelades, les soupes aux légumes et quantité d'autres catégories.

Par ailleurs, le Règlement sur les fruits et légumes frais stipule que les fruits et légumes frais expédiés entre provinces ou à l'étranger doivent être emballés dans des contenants normalisés et être étiquetés conformément au Règlement. Les deux séries de règlements prévoient un régime de dispenses ministérielles, administré par l'Agence, qui autorise les expéditions transfrontalières de fruits et légumes frais et transformés hors des contenants normalisés (généralement expédiés en vrac) au besoin pour venir à bout des pénuries. L'objectif est d'assurer la consommation de fruits et légumes frais locaux avant d'importer des fruits et légumes d'autres provinces ou d'autres pays.

Loi sur les aliments et drogues

En plus de procéder à des inspections en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada*, l'Agence canadienne d'inspection des aliments inspecte les denrées alimentaires aux termes de la *Loi sur les aliments et drogues*. Cette loi applique les politiques, les normes et les évaluations scientifiques des denrées alimentaires à la santé. Au moment d'aller sous presse (mai 2002), Santé Canada est en passe d'adopter des prescriptions sur l'étiquetage nutritionnel des aliments conditionnés qui viendront s'ajouter à l'exigence en vigueur qui veut que la liste des ingrédients figure sur les étiquettes. L'étiquetage nutritionnel fournira sans doute des renseignements sur le nombre de calories et les pourcentages d'ingrédients comme les matières grasses, les graisses saturées, les acides gras trans, le cholestérol, le sodium, les glucides, les sucres, les protéines, les vitamines et le calcium qui se trouvent dans les aliments transformés.

Une autre question a trait à l'ajout aux denrées alimentaires de certaines vitamines et de minéraux qui peuvent s'avérer bénéfiques pour la santé. Quelques transformateurs de jus ont été autorisés récemment à ajouter du calcium au jus d'orange selon les conditions prescrites par Santé Canada. Au moment d'aller sous presse, Santé Canada songe à approuver la vitaminisation au moyen de vitamines et de minéraux précis, de même que les allusions à la santé dans des limites où le Ministère estime qu'elles servent l'intérêt du public.

Au Canada, les entreprises ne sont pas autorisées à faire des allusions à la santé sur les étiquettes alimentaires à moins que ces aliments ne soient classés et approuvés comme médicaments. Au moment d'aller sous presse, Santé Canada tient des consultations sur une liste d'allusions à la santé qui pourraient être autorisées sur les étiquettes de certaines denrées alimentaires.

Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation

L'Agence canadienne d'inspection des aliments est responsable de l'application de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, qui stipule que tout aliment préemballé, qu'il soit importé ou produit au Canada, ne peut porter un étiquetage affichant de l'information fausse ou trompeuse quant à l'origine, la qualité, la tenue à l'ouvrage, le poids net ou la quantité.

Environnement

Pour ce qui est des questions d'environnement, les établissements de transformation doivent se plier à toutes les lois (comme à la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement*, la *Loi canadienne sur l'évaluation environnementale* et les lois de chaque province) et leurs règlements. En outre, dans le cadre de la *Loi sur les produits antiparasitaires* et ses règlements, Santé Canada détermine quels pesticides peuvent être utilisés et de quelle manière. Les entreprises mesurent les résidus de pesticides dans leurs produits pour s'assurer qu'ils sont conformes aux niveaux autorisés. Les consommateurs sont de plus en plus conscients des résidus de pesticides dans les produits qu'ils consomment et leur incidence sur la santé et l'environnement.

Une question d'environnement à laquelle sont confrontés les transformateurs d'aliments a trait aux déchets d'emballages. Au moins un transformateur a récemment réduit l'épaisseur du verre de ses bouteilles et réduit la taille de ses capsules de bouteille afin de réduire de 25 % le poids des contenants, réduisant ainsi le carburant consommé par ses gros camions de livraison de même que le taux d'usure de ses semi-remorques qui acheminent les produits jusqu'aux marchés, sans compter que cela réduit les volumes de déchets de même que les émissions de gaz à effet de serre et d'autres polluants atmosphériques.

La réduction des déchets revêt de l'importance partout, et particulièrement dans les grands centres urbains qui auront vite fait d'épuiser leur capacité en matière de sites d'enfouissement, et qui éprouvent des difficultés, devant engager de grosses dépenses pour trouver et utiliser de nouveaux sites d'enfouissement acceptables. La diminution des matériaux dans les cartons d'emballage pourrait avoir des retombées positives sur les plans financier et environnemental.

De même, la diminution des déchets va de pair avec les économies d'argent à mesure que les transformateurs de produits alimentaires et d'autres entreprises manufacturières utilisent de plus en plus des palettes en plastique plutôt qu'en bois.

Même si elles coûtent plus cher à l'achat, les palettes en plastique, que l'on peut fabriquer avec des matières plastiques recyclées, peuvent être utilisées beaucoup plus souvent que les palettes en bois, qui ont tendance à s'abîmer relativement vite à force d'être maniées par les chariots élévateurs et qui doivent ensuite être envoyées dans des sites d'enfouissement.

Avant de construire une usine, les entreprises qui se livrent à la mise en conserve, au marinage et au séchage des fruits et légumes, à l'instar des autres transformateurs de produits alimentaires, doivent respecter les prescriptions municipales en matière de zonage. Tout projet de construction d'une nouvelle usine dernier cri ou d'agrandissement d'un établissement existant peut donner lieu à des audiences visant à évaluer les incidences sur l'environnement avant que les travaux de construction ne débutent. Par exemple, la transformation de fruits et légumes oblige à utiliser de l'eau de lavage qui doit être suffisamment filtrée pour ne pas polluer les cours d'eau et la nappe phréatique par des matières organiques qui aboutiraient à des niveaux inacceptables de la demande d'oxygène biologique. Les provinces et les municipalités doivent être convaincues que les usines s'équiperont de systèmes pour le traitement des eaux usées. Certains transformateurs adoptent une démarche proactive en élaborant des « pratiques optimales » au sujet de l'environnement, aussi bien sur le terrain que dans les usines, par exemple en réduisant leur consommation d'énergie et d'eau de même que les déchets solides et liquides qu'ils produisent.

Dans l'ensemble, on constate une tendance à internationaliser les règlements par le biais des traités commerciaux généraux, et l'industrie devra s'évertuer à harmoniser les règlements, soit bilatéralement avec les États-Unis, soit multilatéralement par l'entremise de l'Organisation mondiale du commerce et du *Codex alimentarius*.

Sciences, technologie et innovation

La mise en conserve, le marinage et le séchage sont des techniques traditionnelles, et la mise en conserve demeure la méthode privilégiée pour écouler les tomates et les produits de tomates transformés, les haricots et les jus sur les marchés. La texture des tomates et de divers haricots (comme les haricots communs et les haricots blancs) se conserve mieux par la mise en conserve que par la congélation. Par ailleurs, la mise en conserve est la méthode de choix qui permet d'acheminer d'importantes quantités de maïs et de pois jusqu'aux consommateurs. Les procédés à ultra-haute température jouent aussi un rôle important dans le conditionnement des jus et d'autres produits. Les conserveries canadiennes emploient des techniques de transformation établies et facilement utilisables, qui s'adaptent bien aux exigences propres à un fabricant. Lorsqu'une entreprise veut améliorer une installation, elle procède normalement en modernisant ou en remplaçant d'anciens équipements, en cherchant à rehausser sa productivité et à améliorer les contrôles de qualité.

Devant l'intensification de la concurrence des prix, beaucoup d'entreprises peu rentables et financièrement incapables de moderniser leurs usines ont dû quitter le secteur, tandis que d'autres ont investi dans leurs installations et leurs matériels pour être concurrentielles sur l'échiquier international.

Une bonne partie des équipements servant à la transformation des aliments ou à l'entreposage des produits finis sont fabriqués en Europe ou aux États-Unis. Les progrès technologiques dans l'industrie se manifestent par de nouvelles méthodes d'emballage ou de nouveaux matériaux, des systèmes efficaces de contrôle des procédés, des systèmes de distribution automatisés ou de nouvelles formules de produits.

Les plus grandes entreprises appartenant à des intérêts canadiens font un gros volume de recherche et développement (R et D) sur l'adaptation des produits et l'efficacité de la production. Les filiales de multinationales au Canada font généralement peu de R et D. Toutefois, en raison des liens étroits qu'elles entretiennent avec les sociétés mères, elles ont accès aux innovations et aux produits les plus récents de l'industrie.

Les entreprises innovent au chapitre des emballages et des aliments proprement dits. Les jus et les boissons à base de jus sont vendus dans des cartons, des bouteilles en verre, des bouteilles PET (en plastique), des canettes en aluminium et des « boîtes » multicouches, de même que dans des réservoirs, l'utilisation des bouteilles PET augmentant depuis plusieurs années. Il y a eu une désaffection à l'égard des canettes au profit des contenants en plastique et en Tetra Pak dans les années 1990, et cette tendance semble s'être stabilisée en 2002.

Défis et débouchés

L'adaptation à l'environnement mondial

Les multinationales continuent de rationaliser la production au sein de leurs multiples établissements. Il arrive même que des usines appartenant à la même société rivalisent entre elles pour la production de certaines denrées alimentaires destinées à l'ensemble du marché nord-américain et à d'autres marchés. La hausse des importations en provenance des États-Unis reflète donc partiellement le déplacement transfrontalier de la production d'une usine à une autre. La perte d'une gamme de produits au Canada signifie également la fin de l'approvisionnement en matières premières au Canada, ce qui risque d'entraîner des suppressions d'emplois à la fois dans le secteur de l'agriculture et de la transformation. En revanche, certaines filiales canadiennes de multinationales se sont vu confier des mandats de production pour servir les États-Unis.

Les PME, pour leur part, doivent se disputer la faveur des consommateurs sur un marché canadien de plus en plus ouvert, mais elles bénéficient également d'un meilleur accès aux marchés d'exportation, en particulier celui des États-Unis. Dans l'ensemble, les établissements canadiens de mise en conserve, de marinage et de séchage des fruits et légumes sont confrontés à une

intensification de la concurrence des importations, en particulier en ce qui concerne les fruits tropicaux conditionnés et un plus vaste éventail de légumes conditionnés destinés aux marchés ethniques en plein essor. Cela traduit la demande des consommateurs qui exigent une gamme de denrées alimentaires plus diversifiée. Pour contrecarrer l'influx des importations dans toute la mesure du possible, l'industrie cherche à augmenter ses exportations de produits où elle jouit d'un avantage comparé.

Débouchés sur le marché intérieur

Le Canada reste incontestablement le marché où est vendue la majeure partie (85,5 %) des fruits et légumes mis en conserve, marinés et séchés au Canada. La vogue des plats à base de pâtes continue de contribuer aux ventes des produits de tomates en conserve. Le marché intérieur des « solutions-repas » cuisinées prend de l'expansion et offre des débouchés à de nouvelles sauces et d'autres produits à base de fruits et légumes. En outre, étant donné qu'un pourcentage de plus en plus important des dépenses consacrées à la nourriture est dépensé dans les restaurants et d'autres lieux de restauration, il y a de plus en plus de débouchés pour la mise en conserve, le marinage et le séchage des fruits et légumes dans les grands formats qu'exige le secteur de la restauration.

Pour réaliser des économies d'échelle et se spécialiser davantage afin de faire concurrence aux usines américaines situées à proximité et s'approprier ainsi une part du marché nord-américain, plusieurs multinationales ont regroupé leurs installations ou se sont départies de produits « non fondamentaux »ou les deux. D'autres entreprises ont misé sur la flexibilité des usines canadiennes pour fabriquer avec efficacité en plus petites séries des produits destinés à des créneaux du marché nord-américain. D'autres encore s'assurent des avantages grâce à la spécialisation et au ciblage accru du marketing auprès d'acheteurs industriels, comme les responsables de services de restauration. Les fournisseurs d'ingrédients à l'état brut et de matériels de conditionnement collaborent plus étroitement avec les entreprises de transformation des aliments afin de réduire leurs coûts.

La nature de la concurrence a connu une évolution intéressante. Une entreprise propriétaire de grandes marques nationales s'est retirée de la production. Elle continue à commercialiser ses marques, même si elle a confié la transformation à des emballeurs à forfait. Toutes les marques nationales subissent une concurrence accrue de la part des marques de distributeur. Par ailleurs, stimulées par la demande et la diversité des produits offerts, les ventes de jus et boissons réfrigérés en particulier ont augmenté de 124 % entre 1994 et 1996. Au Canada, toutes les grandes chaînes d'épicerie se sont dotées de leurs marques à étiquetage exclusif. Les marques de distributeur et les marques de produits conditionnés à forfait représentent des débouchés supplémentaires pour les exportations canadiennes de fruits et légumes transformés, même si, aux États-

Unis, le système des marques de distributeur est moins avancé qu'au Canada.

La mise au point et l'utilisation de matériels et de techniques d'emballage comme le conditionnement aseptique ou sous atmosphère modifiée ont amélioré la qualité et la disponibilité des aliments et des boissons. Les boîtes à couvercle déchirable et les soupes prêtes à consommer ont un nouveau format pratique. Ces nouveautés multiplieront les perspectives de croissance de certaines catégories de produits comme les jus de fruits, les légumes entiers, les sauces et les soupes vendues dans de nouveaux emballages. Les canettes en aluminium ont dû céder du terrain aux matières plastiques, et cette tendance semble maintenant s'être stabilisée.

L'évolution de la composition ethnique du Canada offre de nouveaux débouchés aux transformateurs de fruits et légumes qui peuvent fabriquer des produits pratiques et ayant le même goût que les produits frais adaptés au mode de vie des membres de groupes ethniques ainsi que des membres du courant dominant de la population qui veulent découvrir au moins un élément des particularités culinaires de différentes régions du monde.

Les découvertes scientifiques sur les bienfaits pour la santé des aliments fonctionnels et des produits nutraceutiques ont suscité un regain d'intérêt pour les fruits et légumes. On a en effet découvert que l'alpha et le bêta-carotène et les flavénoïdes que l'on trouve dans les fruits et légumes neutralisent les radicaux libres qui peuvent causer des lésions cellulaires. Le lycopène, que l'on trouve dans les produits de la tomate, réduit l'incidence du cancer de la prostate. La xanthophylle, présente dans les légumes verts, atténue les risques de dégénérescence maculaire. Les tanins qui se trouvent dans les canneberges améliorent l'état de santé de l'appareil urinaire alors que les propriétés probiotiques de légumes comme les topinambours, les oignons et les échalotes améliorent la qualité de la microflore intestinale, ce qui a pour effet d'améliorer « l'état de santé des intestins ». Le secteur des aliments fonctionnels et des produits nutraceutiques affiche une croissance de près de 15 % par an et continuera d'avoir un impact positif sur le secteur des fruits et légumes.

Débouchés sur les marchés internationaux

Le regain de la concurrence des importations sur le marché canadien obligera à augmenter les exportations si l'industrie veut maintenir le niveau des expéditions. Les obstacles tarifaires et non tarifaires aux légumes en conserve, marinés et séchés ont été et continuent d'être réduits et abolis en vertu de l'OMC et de l'ALENA et au fur et à mesure qu'un plus grand nombre de pays négocient leur accession à l'OMC. Les transformateurs qui se modernisent et qui s'agrandissent se tourneront de plus en plus vers les marchés d'exportation au fur et à mesure qu'augmentent les importations. Par exemple, on s'attend à une croissance des exportations dans le secteur des jus de même qu'en ce qui concerne les confitures, les gelées, les condiments et d'autres produits à

valeur ajoutée. Par ailleurs, il faut s'attendre à une augmentation des marchés spécialisés aux États-Unis, dans l'Union Européenne et au Japon pour les produits de qualité à base de fruits et de légumes conçus sur mesure.

Pour certains produits, l'Union européenne maintient une combinaison de tarifs douaniers et de taxes qui jouent contre les exportations canadiennes du fait que les produits provenant du Canada n'ont pas droit au même traitement de faveur que les produits provenant d'autres partenaires commerciaux. Par exemple, le maïs en conserve canadien doit faire face à des taxes confondues de plus de 10 %. La série actuelle des négociations commerciales multilatérales offrira l'occasion d'éliminer ce désavantage.

Toutefois, un problème majeur qui se pose aux exportations de légumes conditionnés vers l'Union européenne (UE) et le Japon a trait aux organismes génétiquement modifiés (OGM). Les exportateurs doivent fournir à leurs clients de ces marchés une « certification » sur leur propre en-tête de même que sur l'en-tête de leurs fournisseurs de semences, comme quoi les semences utilisées ne sont pas des OGM. De plus, les exportateurs de maïs sucré doivent s'assurer que leur maïs n'a pas été cultivé à côté de maïs fourrager afin de le protéger contre la pollinisation croisée. Dans l'Union européenne, ce sont les chaînes de supermarchés qui exigent un certificat comme quoi les semences utilisées ne sont pas des OGM alors qu'au Japon, c'est plutôt la réglementation contre les variétés non approuvées qui réclame ces garanties.

Les jus sont un autre groupe de produits qui offrent un excellent potentiel de croissance soutenue des exportations, et l'on voit apparaître un nombre considérable de nouveaux emballages-portion et d'emballages-multiportion. Entre 1994 et 2001, les exportations ont fait un bond de 19 millions de dollars à 49 millions de dollars, principalement à destination des États-Unis, même si les ventes au Japon et aux Pays-Bas ont connu une croissance rapide. Les produits comme le jus de pomme de première pression et les nouveaux mélanges comme les cocktails de jus de carotte-mangue-orange et de jus de canneberge-bleuets peuvent nettement contribuer à susciter un regain d'intérêt pour une gamme de produits, notamment pour les jus traditionnels.

Conclusion

Les principaux défis que doit relever l'industrie canadienne de la mise en conserve, du marinage et du séchage des du marché intérieur et l'accroissement de

ses exportations. Les entreprises cherchent à développer et à mettre en marché les produits qui répondent le mieux à la demande des consommateurs. Les produits pratiques à valeur ajoutée continueront de connaître une grande vogue et les goûts des consommateurs ne cesseront jamais d'évoluer.

Il est prévu que des pressions continueront de s'exercer sur les marges, à mesure que les détaillants s'efforcent d'accroître leurs ventes de produits maison et que le principe de l'efficacité continuellement renouvelée (en vue de la « livraison juste-à-temps ») obligera les transformateurs à adapter leurs quantités de livraison aux besoins des détaillants.

Pour faire face à la concurrence, les transformateurs améliorent tous les éléments de leurs activités. Beaucoup ont adopté des systèmes de « gestion de la qualité totale » dans le but de stimuler un milieu de travail innovant et d'améliorer la productivité de même que la qualité. Les matières premières et le transport, sans oublier les opérations internes, figurent au nombre des facteurs de production qu'on s'efforce d'améliorer grâce à ces systèmes.

Devant la désaffection des consommateurs à l'égard des produits en conserve au profit des produits frais et congelés, ainsi que des produits plus pratiques et à valeur ajoutée (sans oublier les goûts nouveaux et l'évolution de la composition ethnique), les transformateurs se trouvent aux prises avec tout un éventail de variables qui viennent s'ajouter aux facteurs omniprésents que sont la qualité et les prix. Les goûts des consommateurs évoluent plus rapidement que jamais, et les entreprises de transformation doivent adapter leurs gammes de produits à la concurrence intérieure et à celle des importations, car l'engouement pour les produits nouveaux et traditionnels connaît des mouvements de hausse et de baisse rapides. Le marché actuel se caractérise par le besoin constant de concevoir de nouveaux produits et d'abandonner les produits moins rentables.

En général, les multinationales fabriquent des produits de marques connues et bénéficient de réseaux de distribution et de mise en marché solidement implantés. Par ailleurs, elles jouissent de plus gros moyens financiers pour investir dans les nouvelles technologies, réaliser des économies de productivité et de main-d'oeuvre, ce qui les rend plus compétitives sur les marchés mondiaux. Elles confient à leurs usines des mandats de production qui leur permettent de fabriquer des gammes de produits particuliers avec le maximum d'efficacité.

Faute d'économies d'échelle, les PME doivent payer plus cher les matériaux d'emballage et d'autres facteurs de production. En revanche, les PME ont l'avantage de la flexibilité. Grâce à des cycles de production raccourcis, elles peuvent mieux alimenter les marchés spécialisés. Ce sont principalement les fabricants de produits non différenciés qui ont dû fermer des usines ou des chaînes de production. En outre, quelle que soit leur taille, les entreprises qui se livrent à la transformation primaire des légumes peuvent s'attendre à faire face à une concurrence soutenue des prix.

Personne-ressource au Ministère :

Campbell Robertson
Bureau des aliments
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0C5
Tél. : (613) 759-7519
Téléc. : (613) 759-7480
Courriel : robertsonc@em.agr.ca

Autres sources de données statistiques :

Sources InfoHort DGSIM-AAC
* Les fruits : situation et tendances au Canada en 1999-2000
* Les légumes : situation et tendances au Canada en 1999-2000
* Les pommes de terre : situation et tendances au Canada en 1999-2000
* Les rapports nationaux sur les cultures

Sources USDA-ERS (ministère de l'Agriculture des États-Unis)
* Fruit and Tree Nuts Situation and Outlook Yearbook
* Fruit and Tree Nuts Situation and Outlook Report
* Vegetables and Specialties Situation and Outlook Yearbook
* Vegetables and Specialties Situation and Outlook Report

Sources USDA-NASS (ministère de l'Agriculture des États-Unis)
* Agricultural Statistics: Chapter IV Statistics of Vegetables and Melons
* Agricultural Statistics: Chapter V Statistics of Fruits, Tree Nuts, and Horticultural Specialties
* Commodity Report: Vegetables
* Commodity Report: Crop Production

Sources USDA-FAS (ministère de l'Agriculture des États-Unis)
* GAIN Report: Guatemala, Product Brief, Processed Fruits and Vegetables, 2001

Sources Eurostat-UE
* Eurostat: Prime-UP12 and New Cronos-Classification Plan

Sources de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)
* Base de données FAOSTAT

Sources de Trade Information Services, Inc. et de Statistique Canada
* World Trade Atlas

Les rapports analytiques suivants sont disponibles auprès du Bureau des aliments :

* Le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons – Un survol des perspectives et des défis à l'aube du XXI[e] siècle
* Point de vue historique sur le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons
* Analyse de la structure de l'industrie agroalimentaire canadienne

Profils des sous-secteurs

* Industrie canadienne de la panification et de la boulangerie
* Industrie canadienne de la confiserie
* Industrie vinicole canadienne
* Industrie canadienne de la distillation
* Secteur canadien de la transformation du lait
* Industrie canadienne de la transformation des viandes rouges
* Industrie canadienne des aliments du bétail
* Industrie canadienne de la transformation de la volaille
* Industrie canadienne des grignotines
* Industrie canadienne des fruits et légumes en conserve
* Industrie canadienne du raffinage du sucre de canne et de betterave
* Industrie meunière canadienne et produits connexes
* Industrie canadienne des boissons gazeuses
* Industrie canadienne de l'eau en bouteille
* Industrie canadienne du thé et du café*
* Industrie canadienne des pâtes*
* Industrie brassicole canadienne*
* Industrie canadienne des aliments congelés*

* Les titres marqués de deux astérisques n'étaient pas complets au moment d'aller sous presse. Les profils publiés sont disponibles sur Internet à http://www.agr.gc.ca.

Profils régionaux

Provinces de l'Atlantique
Québec
Ontario
Manitoba
Saskatchewan
Alberta
Colombie-Britannique

Le lecteur peut obtenir des données actualisées en consultant la version électronique de ces rapports sur AAC en direct à http://www.agr.gc.ca.

Sub-Sector Profiles and Regional Profiles are available in English

Nous serions heureux de recevoir vos points de vue ainsi que vos commentaires ou suggestions susceptibles d'améliorer le teneur de ces rapports. Pour d'autres renseignements et pour nous faire part de vos commentaires, veuillez vous adresser au :

Bureau des aliments
930, av. Carling
Édifice Sir-John-Carling, pièce 501
Ottawa (Ontario) K1A 0C5
Tél. : (613) 759-7556

L'industrie canadienne de la mise en conserve, du marinage et du séchage des fruits et légumes

SCIANc 31142 – Mise en conserve, marinage et séchage des fruits et légumes, 1991-2001

STATISTIQUES PRINCIPALES[b]	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	99/98	AAG[f] 90-99
Établissements	170	174	161	155	165	185	170	150	143			-15.9%	-2.1%
Entreprises	144	147	137	133	146	168	152	134	128			-11.1%	-1.5%
Nombre total d'emplois (nombre d'employés)[b]	13,241	13,988	13,732	13,830	13,173	14,691	13,401	12,245	13,183			-0.4%	-0.1%
Production[b]	9,341	10,010	10,168	10,274	10,057	10,932	10,166	9,098	10,245			9.7%	1.2%
Administration[b]	3,900	3,978	3,564	3,556	3,116	3,759	3,235	3,147	2,938			-24.7%	-3.5%
Expéditions totales (millions $)	3,182.7	3,123.4	3,290.8	3,286.9	3,407.2	3,687.5	3,684.8	3,335.0	3,706.9			16.5%	1.9%
Expéditions, production propre (millions $)	2,555.6	2,544.5	2,762.8	2,756.3	2,846.2	2,935.7	2,880.7	2,718.4	3,057.9			19.7%	2.3%
Valeur ajoutée, production propre (millions $)	1,242.6	1,200.0	1,370.5	1,349.9	1,345.7	1,249.5	1,410.6	1,232.4	1,462.2			17.7%	2.1%
Valeur ajoutée/travailleur, production propre (millions $)	93.8	85.8	99.8	97.6	102.2	85.1	105.3	100.6	110.9			18.2%	2.1%
Valeur ajoutée en % des expéditions, production propre	48.6	47.2	49.6	49.0	47.3	42.6	49.0	45.3	47.8			-1.7%	-0.2%
Marché canadien apparent (millions $)		3,170.0	3,437.5	3,465.7	3,558.6	3,686.4	3,637.3	3,586.2	3,934.5			n/a	n/a
Part canadienne du marché intérieur		77.0%	76.1%	73.8%	72.8%	71.0%	67.7%	65.2%	66.5%			n/a	n/a
STATISTIQUES COMMERCIALES[a]												01/00	92-01*
Globales													
Exportations (millions $)		105.0	148.4	199.8	256.5	320.2	416.5	378.5	442.5	433.5	521.8	20.4%	19.5%
Exportations en % des expéditions, production propre		4.1%	5.4%	7.3%	9.0%	10.9%	14.5%	13.9%	14.5%			n/a	n/a
Importations (millions $)		730.5	823.1	909.3	968.9	1,070.9	1,173.0	1,246.2	1,319.2	1,357.7	1,394.0	2.7%	7.4%
Importations en % du marché intérieur		23.0%	23.9%	26.2%	27.2%	29.0%	32.3%	34.8%	33.5%			n/a	n/a
Balance commerciale (millions $)		-625.5	-674.7	-709.4	-712.4	-750.7	-756.6	-867.8	-876.7	-924.2	-872.2	n/a	n/a
Avec les États-Unis													
Exportations (millions $)		68.1	100.3	148.6	192.8	260.3	357.5	316.0	377.9	372.2	463.0	579.8%	23.7%
Importations (millions $)		423.6	497.1	549.4	614.2	680.1	738.2	842.5	868.1	906.2	957.5	126.0%	9.5%
Balance commerciale (millions $)		-355.5	-396.8	-400.9	-421.4	-419.9	-380.7	-526.5	-490.1	-534.0	-494.6	n/a	n/a

a Statistique Canada (CANSIM) et (ou) enquête annuelle sur les industries manufacturières

b Enquête annuelle sur les industries manufacturières

c Système de classification des industries de l'Amérique du Nord

X dénote le caractère confidentiel

* Croissance annuelle moyenne